



SEMINARIO ONLINE NEGOCIACIONES EFECTIVAS en un mundo virtual



INSTRUCTOR
JUAN FERNANDO GARCÍA

SÁBADOS 13 Y 20 DE MARZO, 2021
DE 8AM - 12PM

Para más información: (+507) 6674-2538
pdp_fsupanama@fsu.edu • panama.fsu.edu
bit.ly/negociacioneseffectivasfsu

— TOP —
20

NATIONAL
PUBLIC
UNIVERSITIES

2020 U.S. NEWS & WORLD REPORT



**Ciudad
del Saber**
MEMBER

DESCRIPCIÓN

Las negociaciones siempre han sido más efectivas en el "face to face" o cara a cara. Es algo que los negociadores profesionales sabemos desde siempre: nada reemplaza el poder ver a la otra persona físicamente, sin embargo, la pandemia mundial ha cambiado esa filosofía de contacto físico.

Más de 200 empresas se han vendido y comprado durante la pandemia, y más de 150 empresas han entrado al mercado bursatil en estados unidos mediante "SPACS".

Todas estas negociaciones se han realizado a través de una plataforma como zoom o Microsoft Teams.

El paradigma de negociación personal está roto, cuestionado, a tal punto que los viajes de negocios están destinados a disminuir un 50% para los próximos años.

Entonces, podemos predecir que vamos a negociar virtualmente mucho más de lo que jamás pensamos.

¿Está usted preparado?

DIRIGIDO A

1. Integrantes de los departamentos comerciales (Ventas, Administración de ventas, Trade Marketing, Compras, Recursos Humanos, etc.) de empresas de productos de consumo masivo, industrial, tecnológico y de servicios, independiente de su tamaño.
2. Excelente para todos aquellos que deben dirigir personal de compras o ventas y para todos aquellos que desean mejorar sus competencias de negociación con los departamentos internos y proveedores externos.

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS

- Desarrollo e implementación de un sistema de negociación "integrativo" o gana-gana eficaz.
- Desarrollo de las habilidades para evaluar los procedimientos y procesos de una negociación.

- Manejo efectivo de las emociones durante el proceso de comunicación en una negociación aplicando las cuatro estrategias básicas.
- Incrementar la versatilidad del equipo comercial para manejar negociaciones con contrapartes de estilos sociales analíticos, emprendedores, afables y expresivos.
- Mejoramiento de las habilidades de comunicación, escucha activa, trabajo en equipo y toma de decisiones.

CONTENIDO

1. Introducción:

¿Qué es la negociación?

¿Se necesitan dos para negociar?

El budismo y la negociación

¿Es la negociación un litigio?

Taller: Áreas de dominio del negociador eficaz

2. El juego de la negociación:

Caso no. 1: Negociando por usted mismo

El arte de la guerra en la negociación

¿Cómo comienza el juego de la negociación?

Modelo distributivo vs. Modelo integrativo

Primera regla del juego: Tratamos con seres humanos, no con máquinas racionales.

3. Las emociones: ¿Cómo manejar las emociones en la negociación?

Las cuatro expectativas básicas del manejo de las emociones

El aprecio como técnica de negociación

El punto de vista de la contraparte

Ejercicio no. 1: Inversión de roles- técnicas adicionales

El mundo del otro

¿Cómo encontrar mérito en la contraparte?

El sentir, el hacer y el pensar

La comunicación de la comprensión

4. Auto Evaluación: ¿Qué tan bien escucho a los demás?

La auto imagen

La herramienta de la Visualización y la programación neuro lingüística.

Ejercicio no. 2: Visualización de roles

La visualización en el proceso de redefinir las posiciones en un conflicto

Segunda expectativa: Establecer afiliación

Cómo conectarse a nivel personal con la contraparte

5. Tercera expectativa: Respetar la autonomía

Los tres niveles de la autonomía

Estrategia de limitar la autonomía

La estrategia del cambio de ritmo

La tradición Socrática en la negociación efectiva

6. Cuarta expectativa: Reconocer el status y el rol

Tácticas de negociación de cambios de roles

El rol ganador

¿Cuál es su rol de negociación?

Compromisos, Concesiones y Cierre

Taller: ¿Qué tan buen negociador soy yo?

7. Anatomía básica de una negociación:

Los siete elementos del modelo de negociación Harvard

¿Qué es un BATNA-MALAN?

El qué vs. El cómo

Taller: Caso de una negociación.

8. Los cuatro factores claves de una negociación:

El poder, El Tiempo, Las concesiones y Los costos

Fuentes de poder: Cómo usarlas

El poder de la legitimidad

El instinto de manada y el tiempo de aceptación

El teléfono y la Internet en los negocios de hoy

9. Técnicas Karras:

Escalada de demandas

What if? (¿Qué pasa si?)

El "Bogey"

Taller: Caso de una negociación.

10. La versatilidad como negociador:

Capacitación en Estilos Sociales

La asertividad y la Emotividad en los estilos sociales

Clasificación individual del participante en su estilo social

METODOLOGÍA

Presentación académica respaldada por casos reales actuales, enmarcada por una alta participación de los alumnos a través de ejercicios de resúmenes y evaluaciones de los casos presentados.

Se entregará a los estudiantes los libros "Psicocibernética" de Maxwell Maltz y "El Arte de la Guerra" de Sun Tzu en PDF, para que les sirva como material de referencia.

PERFIL DEL INSTRUCTOR

JUAN FERNANDO GARCÍA AVILÁN

Actualmente se desempeña como Consultor Empresarial a través de su firma Tat Coaching & Consulting SAS. Ha sido Director de la Distribuidora TAT de México, Director de la Distribuidora TAT de Venezuela, Gerente General de Quala Venezuela, Gerente Nacional de ventas de Quala Colombia, Gerente de Compras de Colgate Palmolive, Gerente Nacional de Calidad del Grupo Corona, Gerente de proyectos de Dow Química de Colombia.

Consultor de Produbanco Ecuador, Malher Guatemala, Productos Yupi SA, Landers SA, Avesco SA-Kokoriko, entre otros.

Profesor de Postgrado Universidad Javeriana (Especialización en Mercadeo y en Negocios Internacionales), Universidad Icesi (Seminarios de Negociación y Mercadeo Estratégico), Universidad Autónoma de Occidente, Universidad Santiago de Cali, Incolda-Cesa, EAFIT, Fenalco Valle; profesor invitado Universidad Metropolitana Caracas.

Cátedras en: Negocios Internacionales, Técnicas de Negociación, Comercio Internacional con Venezuela y México, Técnicas Profesionales de Ventas, Servicio al Cliente, Trade Marketing, Canales de Comercialización, Diplomados de Mercadeo y Ventas, Innovación y lanzamiento de nuevos productos.

Negociador internacional para varias compañías multinacionales y multilaterales con amplia experiencia de aperturas comerciales en varios países.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Fecha: sábado 13 y 20 de marzo, 2021

Hora: 8:00 a.m. a 12:00 p.m.

Idioma: español

Duración: 8 horas

Formato: remoto, plataforma Zoom

COSTO

- Costo regular: \$190
- Costo para estudiantes y exalumnos de FSU (Programa académico de FSU): \$165

Estos costos incluyen el material didáctico y certificado de participación de Florida State University (formato digital).

MÉTODOS DE PAGO

- Tarjetas de crédito Visa y MasterCard
- ACH

PARA PAGOS POR ACH, LOS DATOS SON:

Banco General

Cuenta Corriente #03-72-01-091706-0

Fundación Florida State University Panamá

Contacto: Anubis Espino, Coordinadora de Mercadeo.

Correo: aespino@fsu.edu

WhatsApp: +507 6674 2538